

DÉVELOPPEMENT

Une 15^e boutique Pascal Caffet à Tours

Avec quatre ouvertures de boutiques cette année, le Troyen Pascal Caffet est clairement passé à la vitesse supérieure. Retour sur une stratégie de développement sans concession.

Pascal Caffet ne parle pas de franchises, il préfère utiliser l'expression « réseau de boutiques ». Déjà, « la franchise n'a pas une bonne image », et puis, une partie des boutiques siglées à son nom appartiennent en propre à l'entreprise. C'est le cas des trois boutiques troyennes, mais aussi de celles de Châlons-en-Champagne et de Nancy (ouverte en octobre).

Pourtant, mercredi 25 novembre, c'est une nouvelle boutique en franchise qui ouvrira à Tours, après celles de Strasbourg et de Milan, ouvertes en octobre. « Ouvrir quatre ou cinq boutiques par an, ce n'est pas si simple », concède le chef d'entreprise, avant d'ajouter : « Mais cette année, on en a ouvert quatre et ça s'est fait avec beaucoup moins de stress ».

« Un directeur financier et deux avocats spécialisés »

L'idée, c'est d'abord de « ne rien céder sur le cahier des charges ». Pour l'avoir fait dans les débuts de son développement en franchise, trois boutiques ont dû fermer. Depuis, le pâtissier-chocolatier af-



15 boutiques, 6 M€ de chiffre d'affaires : la marque Pascal Caffet se développe.

фирме avoir « beaucoup appris » de ses erreurs. « Mon métier, c'est de faire des gâteaux et des chocolats, pas de faire des contrats de franchise ». Pour ça, il y a « un directeur financier et deux avocats spécialisés ». Ce qui ne l'empêche pas de s'impliquer à fond dans le processus. La réunion

d'information, qui a lieu deux semaines après le Salon de la franchise, permet de recevoir « une centaine de candidats, dont 80 % disparaissent à la fin de la journée ». De la vingtaine qui restent, « quatre ou cinq dossiers sortent du lot ». Le reste coule de source : « Il faut avoir la

passion du produit, et il faut être commerçant », insiste Pascal Caffet.

Investissement

Le ticket d'entrée, 20 000 €, comprend trois semaines de formation et « les coûts de validation » (de l'emplacement, par exemple), mais aussi « une personne et demie à temps complet sur le développement ». Pour le reste, l'investissement total va de 300 000 € (Tours) à 525 000 € (Strasbourg, avec « 225 000 € d'emplacement rue des Orfèvres »). Pour une boutique en propre, l'investissement est le même. Aujourd'hui à la tête de quinze boutiques (dont trois à l'étranger), Pascal Caffet veut que leur identité soit immédiatement reconnaissable. « Aujourd'hui, notre "book" fait 500 pages, et c'est indispensable de passer par là. » Signalétique, emballages, merchandising répondent à la grammaire du produit de luxe. Mais le chef d'entreprise prévient : « Attention, ce n'est pas un produit de luxe, c'est un produit alimentaire, il faut que ça reste généreux et gourmand. »

Y.I.

Stars et métiers : un trophée pour le management

Lauréat du trophée Stars et Métiers dans la catégorie « Management et ressources humaines », Pascal Caffet ne compte pas en rester là. Pour lui, ce qui a été récompensé, c'est « la dynamique au niveau de la mise en avant des salariés ». Les pâtissiers et les chocolatiers de l'entreprise sont « poussés à faire des concours pour aller plus loin dans la recherche de leurs capacités ». Avec un Meilleur Ouvrier de France et un champion du monde dans son équipe, celui qui a les deux distinctions est bien entouré. Mais pour lui, « on a encore beaucoup de travail à faire pour la formation des apprentis », qui représentent près de 20 % de l'équipe de production. D'ailleurs, il n'aime pas ce mot d'apprenti : « Il faut cinq ans pour faire un pâtissier ou un chocolatier ».